

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Глава 1. Жжение внутри	10
Глава 2. Становление личности.	32
Глава 3. Первые деньги	42
Глава 4. Черный пояс по мечтаниям.	54
Глава 5. Первые результаты и начало публичности.	76
Глава 6. Знания и первый заработок	92
Глава 7. Экосистема	112
Глава 8. Лидерство и образование	140
Глава 9. Команда и конкуренты	180
Глава 10. Цели и конфликты	200
Глава 11. Бизнес с Китаем	210
Глава 12. Упаковка.	220
Глава 13. Персональный бренд и свобода	262
Глава 14. Масштабирование	281
Заключение	294
Благодарности	295
Указатель	298

Дмитрий Поршнягин **ТРАНСФОРМАТОР**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Масштаб личности определяется масштабом поставленных целей. У меня всегда были четкие, понятные цели, к которым я стремился. Мой стиль жизни — постоянный челлендж, который я бросаю самому себе.

Я люблю изучать людей, и в первую очередь мне интересны судьбы предпринимателей. Я общался с сотнями из них, отмечая для себя закономерности и выдающиеся случаи. И сам я до мозга костей предприниматель, поэтому мои мысли, действия и результаты также стали частью выстроившейся у меня в голове картины. Картины того, как думает и действует успешный предприниматель в России.

Многие унывают без причины и зачастую живут в дремотном, подвешенном состоянии годы или даже всю жизнь. Я не даю себе такой возможности: у меня всегда есть цель, есть время на выполнение поставленной цели, и я не устаю повторять это от аудитории к аудитории. Миллион подписчиков на канале «Трансформатор», книга-бестселлер, покорение семи высочайших вулканов на всех континентах, чистая прибыль в один миллион долларов ежемесячно — вот мои цели на момент написания этих строк. Восхищение близких, одобрение публики, вызовы, каждое

утро бросающие меня в бой, — вот мои источники энергии. **Делиться своими знаниями, опытом, быть открытым для людей и постоянно учиться — мой характер.** Делать мир лучше, повышать уровень бизнес-образования в стране, мотивировать на достижения молодежь, особенно в малых городах, — моя миссия. Именно миссия сподвигла меня написать эту книгу. И, если моя книга изменит жизнь хотя бы ста человек к лучшему, это уже станет хорошим достижением, но я не сомневаюсь, что таких людей будет гораздо больше.

Я обращаюсь к тебе, уважаемый читатель (давай перейдем «на ты», не против?), и предлагаю сразу обозначить, что мы здесь часто будем говорить о деньгах, и это нормально. Ведь главным результатом деятельности предпринимателя является прибыль. Заработай денег, купи квартиру, сделай так, чтобы вся твоя семья жила в достатке, а дети получали достойное образование. Мужчина обязан быть успешным — этого ждут от нас наши женщины, дети, родители. Если ты мужчина, то в первую очередь учишься зарабатывать! Каждый должен преуспевать на своем поприще и постоянно развиваться, ставя перед собой все новые цели. Если не получается — испытывай себя в чем-то ином. Не приносит дело ощутимых результатов — меняй тему. **Любой человек может быть успешным, может быть первым, если он нашел правильное занятие.**

Есть три пути к богатству. Однажды я прочитал о них в книгах Владимира Тарасова и полностью с ним согласился. Первый — путь лидера. Когда твои самые сильные стороны — вести за собой людей, вдохновлять на высокие достижения, заражать своими идеями. Яркий пример подобного лидера — Стив Джобс. Второй путь — путь мастера. Когда ты умеешь что-то делать невероятно хорошо, тебя уважают и ценят за

ПРЕДИСЛОВИЕ

твой исключительный талант и потому готовы идти за тобой. Пример такого мастера — Джорджио Армани. И третий путь — путь помощника. Ты помогаешь лидеру или мастеру реализовывать их идеи, поддерживаешь или непосредственно руководишь всем процессом как серый кардинал. Пример таких помощников — исполнительный директор Google Эрик Шмидт или жена Романа Абрамовича.

Как ты уже понял, мой путь — путь лидера. И все, что я пишу дальше, ориентировано на тех, кому данный путь наиболее близок.

*Но если ты еще не определился, что тебе больше подходит, я скажу следующее: не бойся экспериментировать! Ищи себя там и тут, пока не добьешься результата. И главное: сначала реши вопросы с финансами, а уж потом думай о том, что тебе действительно нравится делать, а что — нет. Это моя жесткая позиция, основанная на личном опыте и наблюдении за развитием многих других людей. Программируй себя на заработок: бери даже за то, в чем не разбираешься. Пока ты молод — полностью посвети себя развитию бизнеса и созданию материальной базы, что позволит тебе не заикливаться всю жизнь на теме заработка, не быть заложником доходов. В будущем ты перестанешь думать о деньгах, станешь свободным и счастливым. Читай и делай свой выбор. В этой книге я делюсь с тобой своими убеждениями, даю рекомендации и важные «ключи», которые пригодятся в жизни. Именно с их помощью я отпирал двери в различных непростых жизненных ситуациях. Их целая связка. Пользуйся ими. **И добро пожаловать в мою жизнь!***

ГЛАВА 1

ЖЖЕНИЕ ВНУТРИ

Нет смысла долго раздумывать: быть предпринимателем или не быть. У тебя все равно не будет другой возможности кардинально изменить собственную жизнь. Если человек думает лишь о том, за сколько он готов работать пять дней в неделю, он загоняет себя в узкие рамки четко фиксированной зарплаты. У собственника бизнеса совершенно другие горизонты.

Мы все хотим, чтобы наши дети жили лучше нас, чтобы общались с яркими людьми, получали качественное образование и никогда не думали о выживании. Поэтому встань перед зеркалом и задай себе вопрос: хочешь ли ты, чтобы твои потомки прожили такую же жизнь? От родителей зависит многое, и те из них, кто загоняет своих детей в рамки устоявшихся шаблонов, пытаясь доказать, что деньги — зло, что в большом количестве они есть только у плохих людей и что честным трудом их не заработать, совершают большую ошибку. К счастью, в наши дни молодежь привыкла мыслить самостоятельно. Она принимает собственные решения, оглядываясь на других, таких же молодых и прогрессивных, так что нынешнее поколение в целом стало намного более продвинутым в вопросах бизне-

са, чем предыдущее. Стереотипное мышление постсоветского пространства постепенно уходит, и это классно. Мне очень хочется, чтобы таких самостоятельно мыслящих людей, как я, было больше. Хочется, чтобы люди были счастливы, чтобы они шли своим путем, попробовали что-то сделать сами и поняли, что для них нет ничего невозможного. Такой путь сопровождается внутренним состоянием, похожим на ощущение, будто ты — бутылка с шампанским, готовая взорваться от энергии, которая распирает тебя изнутри. Об этом мне и хочется рассказать.

Тында — очень маленький город, в котором я родился и вырос. Он словно островок на карте, отрезанный от всей остальной страны и других городов. Однако до сих пор он остается для меня уютным и родным. Единственной причиной, почему этот город вообще существует (не процветает, а именно существует), является Байкало-Амурская магистраль. В 1980-е годы люди со всей страны съезжались сюда на заработки — на тот момент регион считался быстро развивающимся. В него вкладывали большое количество сил и средств, привозили различных специалистов. Именно тогда в Тынду пригласили моих родителей, до того проживавших в Улан-Удэ.

Моя мама в то время осваивала профессию учителя начальных классов, а отец работал технологом по производству мясной продукции. Его пригласили на Тындинский мясомолочный комбинат, а маму — учителем в школу. Произошло это в середине 1980-х, когда моей сестре Олесе еще не исполнилось и года. Я родился чуть позже, в 1988 году.

Любой человек той эпохи скажет тебе, что жилось тогда в целом проще. Я с этим согласен: да, первое время у моих

родителей фактически не было крыши над головой (знакомые вначале приютили их на своей квартире), но со временем жилье им предоставили, да и социальные гарантии тогда выполнялись, а не декларировались. Государство нас направляло — в то время так действительно было принято. Если сейчас оно фактически предоставляет полную свободу и возможность выбора, перекладывая на тебя всю ответственность, то раньше жилось совсем иначе. Но **проще не значит лучше.**

На просторах Советского Союза существовал жесткий стереотип бытия: ты рождаешься, ходишь в детский сад, после идешь в школу, затем поступаешь в институт на выбранную специальность, устраиваешься на работу, работаешь десять-двадцать лет, двигаясь по карьерной лестнице, потом покупаешь или получаешь квартиру, умираешь... и твоим детям достается все заработанное тобой в течение жизни. В то время подобному шаблону следовали буквально все, и никто не предполагал, что возможна другая жизнь. Каждый знал, какая модель поведения правильная, понимал, что семья непременно должна быть полноценной, что, если мужчина не пьет — это уже большая удача. К счастью, с тех пор многое поменялось. Раньше одна концепция была приемлема для всех, сейчас же на ситуацию можно посмотреть двояко. Да, действительно стало легче: **любой из нас может стать предпринимателем, быть свободным и независимым человеком. Но, с другой стороны, перед тобой постоянно возникает проблема выбора и выхода из зоны комфорта.**

Лично я всегда был противником бездействия. Я из тех людей, которые любят создавать и делиться. Все, что я получаю,

все, что пропускаю через себя, — всем этим я хочу делиться с окружающими. Мне и впрямь грустно смотреть на тех, кто не пользуется своими возможностями и не в состоянии выбрать правильный, лучший для себя путь в жизни. Да, с одной стороны, будущим предпринимателям придется поднапрячь свои силы, порой шагать через ад, но я до сих пор не понимаю, почему многие люди даже не пытаются начать свое дело. Все, кто осознает масштаб своего потенциала, добиваются результата — все без исключения. Я не видел таких людей, которые бы шли напролом, очень сильно чего-то хотели и не достигли своих целей.

Ключ 1

ЖЖЕНИЕ ВНУТРИ

Жжение внутри — это искреннее несогласие с тем, что есть у меня сейчас. Оно не дает покоя.

Многие чего-то хотят, но считают это недостижимым и ничего в итоге не делают. Я думаю, что такие люди просто не жаждут этого всей душой. Жжение — это двигатель. С ним невозможно ничего не делать. Когда ты чем-то одержим, внутри чувствуешь такой пожар, что сидеть на месте просто невозможно. Большинство предпринимателей — вынужденные предприниматели. У них просто не было другого выбора из-за этого адского жжения. Если ты со всем согласен, то не быть тебе предпринимателем. А если несогласие есть — оно будет двигать тебя на пути к цели.